



TITLE:

戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動 一東洋棉花ボンベイ支店を事例にして一

AUTHOR(S):

籠谷, 直人

---

CITATION:

籠谷, 直人. 戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動 一東洋棉花ボンベイ支店を事例にして一. 人文學報 1999, 82: 1-18

ISSUE DATE:

1999-03

URL:

<https://doi.org/10.14989/48528>

RIGHT:

## 戦前期日本人商社によるインド棉花の 奥地買付活動

——東洋棉花ボンベイ支店を事例にして——

籠 谷 直 人

はじめに

- 1 ボンベイ支店の重要性
- 2 直買の意義
- 3 1920年代後半からのインド人棉花商の台頭と直買の後退
- 4 1930年代の再編——まとめにかえて——

は じ め に

本稿の課題は、戦前期日本—英領インド（以下、インドと略す）間貿易の主要品であったインド棉花取引を対象に、貿易の担い手であった日本人綿関係貿易商社の日本綿業の発展にはたした役割について検討することにある。表1は日本の綿関係貿易を概観したものであるが、1930年代には棉花の輸入先としてのインドの比重が低下し、他方で日本綿布の輸出市場としてのそれが上昇するという対照をみせるが、それでも戦前期を通して日本綿業は棉花輸入と綿布輸出

表1 日本の綿関係品貿易の概観

（単位：百万円）

年	棉花輸入額				綿糸輸出額			綿布輸出額			
	英領インド	アメリカ	中 国		中 国	英領インド		中 国	英領インド	蘭領インド	
1903	69(100)	38(55)	10(14)	16(23)	31(100)	28(90)	0( 0)	6(100)	2(33)	0( 0)	0( 0)
1905	110(100)	53(48)	35(32)	16(15)	33(100)	28(85)	0( 0)	11(100)	4(36)	0( 0)	0( 0)
1910	159(100)	101(64)	17(11)	34(21)	46(100)	40(97)	0( 0)	20(100)	10(50)	0( 0)	0( 0)
1915	218(100)	139(64)	55(25)	15( 7)	69(100)	55(80)	0( 0)	47(100)	27(57)	3( 0)	0( 0)
1920	727(100)	357(49)	339(47)	12( 2)	154(100)	81(53)	30(19)	352(100)	130(37)	67(19)	60(17)
1925	923(100)	475(51)	360(39)	49( 5)	123(100)	52(42)	38(31)	432(100)	194(45)	70(16)	49(11)
1930	362(100)	147(41)	176(49)	21( 6)	15(100)	2(13)	6(40)	272(100)	86(32)	61(22)	28(10)
1935	714(100)	259(36)	371(52)	20( 3)	35(100)	0( 0)	20(57)	496(100)	11( 2)	85(17)	66(13)
1939	462(100)	120(26)	146(32)	4( 0)	71(100)	0( 0)	28(80)	403(100)	10( 2)	62(15)	53(13)

資料：日本紡績協会『日本綿業統計 1903-1949』（『日本紡績月報』第49号2月号付録）。

表2 ボンベイ港における対日本輸出棉花輸出商の推移

(単位:千俵)

1894/95~1914/15			1919/26			1934/35		
順位	輸出商	輸出量	輸出商	輸出量	%	輸出商	輸出量	%
		%						
①	三井物産	3,139 25.4	①	285 22.7		① 東洋棉花	251 15.4	
②	日本綿花	1,299 10.5	②	218 17.4		⑨	208 12.8	
3	Ralli Brothers.	1,036 8.11	横浜生糸	132 10.5		②	163 10.0	
4	Tata Sons & Co.	887 7.2	⑨	113 9.0		3	146 9.0	
5	Gaddam & Co.	776 6.3	湯浅棉花	71 5.7		8	111 6.8	
6	S. J. David	556 4.5	4	52 4.1		Narsy Nagay & Co.	101 6.2	
7	Currimbhoy Ebrahim	447 3.6	西松商店	39 3.1		Kotak & Co.	80 4.9	
8	Volkart Brothers.	416 3.4	8	33 2.6		Langley & Co.	67 4.1	
⑨	江商	375 3.0	3	29 2.3		Madhavdas Amersey & Co.	58 3.6	
10	Goculdas Dossa	243 2.0	Kilschand × Deochand.	19 1.5		× Viram Ladha & Co.	50 3.1	
11	D. D. Currane & Co.	151 1.2	10	15 1.2		× Arjan Khimji & Co.	41 2.5	
12	Havidas Goculdas	136 1.1	C. Bomanji & Co.	9 0.7		× 15	23 1.4	
13	Hirjee Nensey	110 0.9	7	9 0.7		N. Fatehali & Co.	23 1.4	
14	F. F. Campbell & Co.	105 0.9	13	8 0.6		× Bombay Co.	20 1.2	
15	Bruehl & Co.	95 0.8	6	7 0.5		Osman Suleim & Co.	17 1.0	
その他とも合計		12,348 100.0	その他とも合計		1,256 100.0	その他とも合計		1,628 100.0

註: 1) ○は「三綿」(日本人三大綿関係商社)を示す。

2) ×はジェタワラを示す(坂上國治編『印度棉花事情』江商株式会社, 1932年12月, 162-3頁)。

資料: Toyo Menka Kaisha, Limited., *Report of Cotton Business in India*, (Bombay, August 1923). 同社, *Cotton Exports from India to All Destinations, Season 1934. 9/35. 8* (笹倉資料, 045962—大阪市立大学経済研究所蔵)。

の両面においてインド市場に依存していたことがわかる。

代表的な日本人綿関係貿易商社は表2に示したように、「三綿」と総称される東洋棉花(1920年3月に三井物産棉花部から独立)・日本綿花・江商の3社である。日本綿業史研究のなかで、これらの商社は流通過程から紡績企業の発展を促す役割を担うものとして位置付けられて来た。とくに棉花取引においては紡績企業が商社にたいして相対的に強い立場に立っていたことを前提にして、大紡績企業の発展を促す商社の役割に検討が加えられてきた。第1次大戦前に形成される有力綿関係商社と大紡績企業との「共生的原棉特約」関係に注目するもので<sup>1)</sup>、鐘淵紡績—三井物産、尼崎紡績—日本綿花、大阪紡績—内外綿にみられる特約関係が、良質な棉花を求める上位紡績企業と安定的な棉花販売先を求める上位商社との利害の一致によって形成され、紡績業の寡占を促進する条件と考えられた。第2の研究は日本紡績業全体の国際競争力にかかわる論点である。日本商社は外国棉花産地の(円換算済)相場以下の水準で、輸入棉花の国内販売を展開しており、日本紡績業の生産コストの相対的な引き下げに大きく貢献したと評価された。業界では「走り<sup>2)</sup>」とも呼ばれた競争的な販売価格現象である。

研究史においてはこうした商社の役割を支えた条件に検討が加えられ<sup>3)</sup>、とくに棉花販売の激しい競争から来る経営上の不利をいかに補填しえたのかという観点から、つぎの3つの条件

が指摘された。第1は有力商社が投機的な取引に成功したことであり、定期市場（インドではサッタ）への「繋ぎ<sup>つぎ</sup>」を利用したこと。第2は兼営の綿糸布取引が棉花取引における損失を補填しうる有益な部門であったこと。とくに加工綿布の集荷にあたっては、紡績企業の兼営織布よりは中小企業を中心とする産地専業織布を対象にした取引に比重が置かれていた。そして第3は有力商社が展開した「直買」と呼ばれる外国棉花産地での出張員による直接買い付けである。インド棉花の買いつけには、ボンベイ、カラチ、チンネペリーで集荷される繰綿をインド人棉花売込商から買い付ける方法と、産地に赴いて実棉を生産農家から直接買いつける方法の二つがあった。有力商社は後者の直買によって、棉花の品質を確保するとともに、ある程度の流通支配力を有し、「市場操作」による「有利な価格を実現」したとされる。木下悦二氏の研究<sup>4)</sup>によっても、三綿は直買を通して現地のインド人棉花商だけでなく、ラリー社やボルカルト社などの欧州系商社の活動をも抑え、インド棉花流通を支配する「国際的商業資本」にまで成長したと述べられていた。

以上のように、三綿に代表される日本綿関係商社は、紡績企業の成長を促進させる役割を担うものと位置づけられ、その役割を支えた条件として、①投機的取引、②綿糸布輸出の兼営、③棉花産地での市場操作を通した有利な価格設定の3点が指摘されていた。本稿はインド棉花取引を対象に、これらの条件の有効性を改めて検討することに課題を求め、とくに③にかかわる産地奥地での棉花の直接買付＝直買活動<sup>じきがい</sup>の検討に焦点を絞りたい。検討にあたっては依拠した資料の性格上、三井物産棉花部と、同部が1920年に独立して設立された東洋棉花の事例に即して、インド奥地に張りめぐらされた日本人商社の棉花集荷ネットワークの実態に迫りたい。1926年に東洋棉花は19名の日本人出張員（Agencies）を派遣し、彼らのもとで317名のインド人を雇用しながら156カ所の副出張所（Sub-agencies）を開店していた<sup>5)</sup>。

## 1 ボンベイ支店の重要性

三井物産がインド棉花取引に乗り出すのは1891年10月に飯田義一をボンベイに派遣し、実地に調査させたことから始まる。飯田の調査報告から、仲介業者を廃して、現地に開店して直接棉花を買いつける方針が決められた。まず安川雄之助が翌年10月に渡印し、93年2月から具体的な買いつけに乗り出した。当時のインド棉花の買いつけには、特約を結んでいる在ボンベイ外国人商社からの購入と、ボンベイのコラバ（後にセウリ）市場にておいて出先機関（三井物産では93年2月にボンベイ出張所開設、94年7月棉花部ボンベイ支部、97年支店に昇格）が棉花荷主から直接購入する方法の2つがあった。当初、三井物産ではライオン商会とラリー社を対象にした取引が多かったようであるが、表3に示したように97年には後者が79%をしめるようになって

いた。出先機関による直接購入では、インド人名望家ダモータル・ゴルテンダスを専門ブローカーとして雇い入れたこと、そして「見込み売買」が有効であったといわれ、また国内販売においても鐘淵紡績・三重紡績・三池紡績との間でインド棉花委託買い付け契約が出来たことが棉花の有利な買い付けを保証したと言われている<sup>6)</sup>。しかしこれらは、限定された人材の確保と、初発的な独占的關係に支えられた不安定な取引であったごとくであり、表3 (⑥/⑧)によると、インド支店の高い収益は1896年下期と97年下期に限定されていた。むしろインド支店が、再びインド棉花取引から高い収益をあげるようになったのは日露戦争後であり、直買の高まる1911年以降であった。直買活動の重要性が確認できる。

こうしたボンベイ支店取引の三井物産棉花部全体における位置を考察したい。棉花部の各種棉花取引の利益(円換算)を各店ごとにまとめたものが表4である。当該期のインド棉花単価は〈ボンベイ安-大阪高〉であり、先述した〈ボンベイ高-大阪安〉といった「走り」現象は見られないが、利益の多くは、インド棉花取引から発生していると共に、その多くが大阪支店からというよりも、むしろボンベイ支店から発生している点である。日本綿花においても「配当はボンベイ店で出すのだと言う意気込みをよく聞かされた<sup>7)</sup>」といわれたようにボンベイ支店からの収益はかなり大きなものであったといえる。大阪支店では紡績企業への販売競争が激しいために高い収益を望めなかったと考えられるが、利益の多くはボンベイ支店の棉花集荷過程から生じていたのである。同様の傾向は表10(後掲)に示した東洋棉花の1920年代にも該当する。そうであるとすればボンベイ支店棉花取引の高い収益はいかなる条件によって可能であったのだろうか。

インド棉花取引に実際にあたった福井慶三氏の回顧談によると次の2点がボンベイ支店の収益源であるといわれている<sup>8)</sup>。福井氏は日本綿花の所属であるゆえ、東洋棉花との差異を考慮しなければならないが、ボンベイ支店勤務の経験は日本人商社のインド支店経営を推察するに有効であると考ええる。まず第1はインド(サッタ)定期市場を通じた独特のオペレーション。第2はインド奥地に出張員を送って展開しはじめた棉花の直接買い付け(=直買)である。これらの2点は研究史上においても指摘されていたものである。まず第1の操作はボンベイの棉花定期市場(サッタ)を利用した「売り繋ぎ、買い繋ぎ」と称される操作である。定期市場での「繋ぎ」はやや複雑であるが、聞き取り調査<sup>9)</sup>から、その操作の一事例を簡単に紹介したい。

図1の基本的な取引の手続きは以下のようなものである。まずAの時点で、(1)商社が現物棉花を100で買いつけるが、直ちに紡績企業への販売が困難なために、(2)定期市場に105で「売り繋ぐ」。後日Bの時点で相場が10も下落し、(3)その値段90での現物売却を余儀なくされたとしても、(4)同様に10値下がりした値段95で定期市場から「買い戻し」をすれば、現物差損10は定期差益10で相殺されることになる。これらは異なる時点A・Bでの、現物と定期の差(ベーススという)5に変化がない場合であるが、「大体に(棉花の一筆者註記、以下同様)出盛り期に差が

戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動（籠谷）

表3 三井物産棉花部ボンベイ支店によるインド棉花取引と支店の純益と経費

年	対日本全 輸出货量	三井物産による棉花仕入量				ボンベイ支店経営				直買率
		①	②	ライオン 社より	ラリー社 より	ボンベイ 市場より	経 費	純 益	③/④	
1896**	105,682	17,200	5,400	6,850	4,950	23,334	37,144	159	16.3	
97*	223,367	52,750	0	8,200	44,550	n. a.	n. a.	n. a.	23.5	
**	165,834	28,086	700	7,427	19,959	23,747	41,785	176	16.9	
98*	144,161	52,950		30,900	22,056	36,460	3,380	9	36.7	
**	238,436	34,860		10,860	24,000	38,278	5,738	15	14.6	
99*	263,013	70,990		30,230	40,760	42,380	2,247	5	27.0	
**	197,860	43,128		16,960	26,228	41,129	4,609	11	21.8	
1900*	241,708	28,157		5,790	22,388	37,915	5,415	14	11.6	
**	2,208	0		0	0	27,918	▲23,925	▲86	—	
01*	176,905	41,900		8,500	38,400	37,420	25,030	67	23.7	
**	249,922	61,606		n. a.	n. a.	40,430	26,533	66	24.7	
02*	176,905	109,525		26,250	83,275	n. a.	n. a.	n. a.	61.9	
*	74,520	31,501		18,701	12,800	n. a.	n. a.	n. a.	42.3	
03*	215,100	47,500		n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	22.1	
**	206,172	83,020		22,050	60,970	n. a.	n. a.	n. a.	40.3	
04*	216,006	46,850		n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	21.7	
**	77,442	10,299		n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	13.3	
05*	416,139	104,200		38,580	65,630	54,981	57,988	106	25.0	
**	149,620	25,650		n. a.	n. a.	28,457	9,910	35	17.1	
06*	306,659	88,475	直買	4,550	83,725	42,386	68,827	162	28.9	
**	132,446	42,500	③	8,150	34,350	43,405	60,137	139	32.1	
07*	306,659	150,931	{ 20,202	n. a.	n. a.	49,547	126,368	255	49.2	{ 10.7
**	172,176	37,545		n. a.	n. a.	46,665	17,703	38	21.8	
08*	234,474	91,144	18,940	14,265	57,975	47,655	93,966	197	33.9	20.7
**	160,388	76,216	49	20,549	55,618	47,738	43,447	91	47.5	0.1
09*	444,555	158,902	26,769	43,750	88,733	46,099	144,258	313	35.7	16.3
**	163,569	99,598	8,630	22,375	68,593	44,356	31,106	70	60.9	8.7
10*	741,139	127,769	31,814	33,300	62,635	53,211	191,077	359	17.2	24.9
**	163,744	62,600	6,021	20,450	36,137	50,104	39,593	79	38.2	9.6
11*	445,839	125,957	37,963	32,565	55,429	56,740	87,570	155	28.3	30.1
**	218,578	59,781	3,923	10,440	45,402	59,260	6,355	11	27.3	6.6
12*	718,698	193,434	68,727	38,472	86,035	60,248	106,621	177	26.9	35.5
**	189,395	29,670	9,804	11,897	7,977	48,945	47,272	97	15.6	33.0
13*	724,482	200,942	96,631	31,167	64,411	54,256	175,630	324	27.7	48.1
**	360,524	83,118	n. a.	n. a.	n. a.	63,183	78,901	125	23.1	n. a.
14*	652,089	271,865	120,773	19,690	115,338	66,522	161,582	243	41.7	44.4
**	436,055	128,948	48,490	6,243	73,353	71,788	582,367	811	29.5	37.6
15*	758,862	324,800	135,028	36,729	152,184	75,160	283,028	377	42.8	41.6
**	697,845	96,585	20,571	5,147	70,708	87,279	181,811	208	13.8	21.4
16*	902,187	308,558	259,944	12,114	36,500	192,349	325,033	169	34.2	84.2
**	636,320	272,940	158,651	6,895	107,393	129,754	501,879	387	42.9	58.1
17*	644,719	178,640	150,107	3,372	25,161	260,801	273,327	105	27.7	84.0
**	783,090	142,512	84,330	100	58,032	172,748	602,464	349	18.2	59.2
18*	711,827	170,179	142,310	2,750	25,119	140,064	198,114	134	23.9	83.6
**	186,680	16,174	14,869	0	1,305	146,526	311,727	213	3.7	91.9
19*	496,418	127,868	108,965	0	18,708	191,900	335,197	175	25.8	85.2
**	545,368	142,943	34,709	6,205	102,008	165,143	797,223	483	26.2	24.3

註：1）・は9～3月。・は4月～翌年8月と考えられる。高村直助『日本紡績業史序説』下、塙書房、1971年、164頁で補足。

2）▲はマイナス。3）n. a. は不明。4）⑤/③の太字は、150以上。

資料：笹倉貞一郎『覚書』1920年3月4～5日、3月16日～17日、3月20日～21日、3月30～31日の日記欄のメモ。同資料は、大阪市立大学経済研究所蔵、以下同様。

表 4 三井物産棉花部の棉花取引の純利益

支 店		種 類	純利益（千円）				単 価（円／担）						
			1907年	1908年	1909年	1910年	07年	08年	09年	10年			
販売店	大 阪	イ ン ド 棉	47	42	65	131	}	25.98	26.16	26.05	32.96		
		チンネベリー棉	18	26	22	23							
		ラングーン棉	▲ 1	—	—	—							
		中 国 棉	39	22	17	31							
		ア メ リ カ 棉	▲ 32	▲111	28	15							
		エ ジ プ ト 棉	▲ 2	6	14	8							
		小 計	67	▲ 14	146	208							
合 計 ㊸			85	16	181	244							
仕入店	ニューヨーク	}	ア メ リ カ 棉	34	}	7	36	97	}	34.23	35.44	28.90	41.22
	オクラホマ		52										
	上 海	中 国 棉	22	8	40	▲ 3	22.47	22.66	26.04	31.39			
	ボ ン ベ イ	イ ン ド 棉	92	94	118	150	25.38	25.19	24.75	31.34			
	合 計 ㊹			201	111	195	246						
合 計 ㊸+㊹			286	127	376	490							

註：1）太字の数は、純利益全体の過半を構成するもの。

2）合計にはその他の支店もふくまれる。

3）▲はマイナス。

資料：藤野亀之助『参考手帳抜粋』（仮）1898～1913年，101-5頁。

図 1 定期市場での繋ぎの一例

現物取引		定期市場	
当日 A	（1）買付 100	（2）売繋 105（5 off）	
後日 B	（3）販売 90      〈▲10+10〉	（4）買戻 95（5 off）	
後日 B'	（3）販売 90      〈▲10+20〉	（4）'買戻 85（5 on）	

註：数字は棉花単価。▲は損失。

資料：故福井慶三氏からの聞き取り。

少なくなり、期末に大きくなるのが常道」であったところから、<sup>10)</sup>「ペーシスの低くなった（棉花出回り）時に現物を買って定期につないで置<sup>10)</sup>」き、差が拡大した、たとえば後日 B' の場合のように85で買い戻せば現物差損10を凌駕する定期差益20を得ることが可能であった。

こうした操作がどの程度の貢献を果たしたのかを知る資料は充分にそろっていないが、東洋棉花ボンベイ支店では1920年の9月報告には、通常の現物と定期の値開きは3.40ルピーであったのが、「150ルピーに達した<sup>11)</sup>」ことが大きな利益につながったと報告されている。実際、20年度上半期の利益382万円のうちボンベイ店は145万円の利益を上げていた<sup>12)</sup>。また1921年のダラス店でも、「大正10年、その（ニューヨーク）定期が暴落するに及んでこれを利食いし、日本の三社（東洋棉花、日本綿花、江商のこと）はその利益金を日本へ送金し<sup>13)</sup>」たといわれるよう

に定期差益による面が強かったのである。しかし、「繋ぎ、戻し」操作は「いつも必ずしも、そううまく行くとは限らず、そこにリスクもある<sup>14)</sup>」との限界を有していた。東洋棉花ボンベイ支店でも20/21年に本店から与えられた1000万円分のルピー資金が1922年8月に本店に引き上げられ、借越限度500万円に限定されてからは「ボンベイ支店の金融力は遙に減殺された次第でありますから、本年度は或る意味に於いて Sutta と現物との両建 Operation（中略）は昨年の半額しか出来ぬ<sup>15)</sup>」状態になったと言われたように、操作には資金的な裏付けに強く規定される不安定な側面を有していた。

東洋棉花が金融難に直面したのは、23年9月の関東大震災・27年4月の金融恐慌・31年9月の三井銀行の「ドル買い」を背景にした三井系企業批判、の3期であったと言われており<sup>16)</sup>、20年代から30年代初頭にかけて、操作の幅は狭められていたと考えられる。そうであるとすれば、もう一つの条件であった直買の役割に改めて注目したい。

## 2 直買の意義

東洋棉花は1904年に、インドの各奥地に出張員を派遣して産地直買を開始したといわれている。あらためて表3を見れば、1907年以降のボンベイ支店の収益率は上昇しており、直買の進展との間に有意な関係を読み取ることが出来る。表5は東洋棉花ボンベイ支店の1922年3月で終わる上半期のインド各出張地での直買収益をまとめたものである。奥地の出張所は「独立採算制<sup>17)</sup>」であり、期末に報告が義務づけられていた。インド棉花第1季出回り期に相当する22年3月までの22年度上半期に得られた13万7000ルピーの利益は、「予想外の好成績<sup>18)</sup>」と評されたボンベイ店1922年度（1922年8月決算）収益20万6000ルピー（後掲表8）の過半以上を構成しており、直買の有効性を示している。東洋棉花が直買を積極的に展開した地域は表6に示したように中央部のAカンディシュ、Bベラルール、北部のEパンジャブ、西部のIブローチ（図2参照）の4地域であったが、表5から高い収益を実現している地域を確認すれば、これら4地域のうち中央部のAカンディシュ、Bベラルールの二地域であり、北部のEパンジャブ、西部のIブローチでは有効性を十分に発揮していないことがわかる。直買を通した収益性には地域的なバラ付きがあるのであり、Eパンジャブ、Iブローチを念頭に置きながら、この差異を検討することで直買の有効性を考察したい。

まず直買の収益が低位にとまる北部のEパンジャブは、地棉種のほかにヨーロッパ向け輸出用米綿種を栽培しており、カラチ港を通した輸出用産地であった。欧州系商社がカラチ（シンド）とあわせてこの地域に多くの買いつけを展開していたのはそのためであり、また日本棉花もこの地域での買いつけに高い比重を置いていた（表6）。奥地からの輸出用棉花の取引は



表5 東洋棉花インド出張所の直買成績内訳1922上半期  
(1921年10月～1922年3月)  
(単位:ルピー)

地 域		利 益
A	Dhulia	83,911
B	Akola	42,699
C	Khandwa	42,910
K	Karachi	14,282
D	Jalna	10,979
B'	Waldha	280
E	Multan	▲39,970
F	Cawnpore	▲11,944
F	Chandausi	▲4,124
H'	Western	▲10,668
I	Broach	▲10,731
B	Amraoti (ジン工場 プレス工場)	2,676 14,958
A	Dhulia (ジン工場 プレス工場)	2,164 15,908
計		137,422

註: 1) 太字は表6の1924/25年における東洋棉花の3万俵以上の直買地域。

2) ▲はマイナス。

3) A～Kは図2を参照。

資料: 笹倉貞一郎『覚書』1922年。

〔農民→在村仲買商→地方卸売商→在輸出港インド人売込商→輸出商〕と、輸出商の直買が始まってからは〔農民→在村仲買商→輸出商の地方出張所→輸出商〕の2つからなっていたが、いずれも地方のレベルでは実棉(kappas)から実を取り除いて繰綿(loose cotton)にするジン工程と、それを1俵(=400ポンド)の繰上俵にするプレス工程を必要としており、ジン・プレス工場主からの工場の借受けが必要であった。しかし北部のEパンジャブでは欧州系商社と日本棉花、および江商らが自らのジン・プレス工場を所有していたことが「非常なるAdvantage<sup>19)</sup>」といわれたように、工場の所有と利用の如何が重要な分岐であったことが報告されていた。当地に工場を所有しない東洋棉花にとっては「工場の借入困難」となり、「カパス(Kappas)

買を不許、皆 loose cotton (または Ginned Cotton と表現される繰綿) 買<sup>20)</sup>」を余儀なくされ、工場主を兼ねた商人から重量増をねらった異品種(たとえば desi 種)混入の粗悪な繰綿(ないし繰上俵[Full Pressed Cotton])を売りつけられる危険が大きかったのである。また工場主を兼ねた商人の繰綿販売価格は割高に設定され、「カパス買いと繰綿買との差は実に Rs201 per candy に達する<sup>21)</sup>」状態にあった。同様の傾向はKシンドでも発生しており、「当社の Scind 棉は値段常に他商に比し割高なりとの非難を受け<sup>22)</sup>」ており、繰綿、ないし繰上俵の購入価格を規制することは出来なかったのである。東洋棉花にとってはEパンジャブとKシンドにおける工場使用の困難が実棉購入を制約し、品質面とコスト面において後塵を配する結果となったのであった。その意味で、東洋棉花ボンベイ支店の流通規制力には、地域によって限界があったと言えよう。

東洋棉花が北部のEパンジャブ地方で自社工場を所有しなかったのは、日本人棉花商社が直買に乗り出した当初には「日本商社の間に買い付け競争はなく<sup>23)</sup>」、「三井物産のをるところへは日本棉花は出さん<sup>24)</sup>」といわれた商社間協調の結果であった。三井物産の1907年度から10年度までの直買地域は、Nagpur (B'), Amraoti (B), Akote (B), Bengal (F), Khandeish

戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動（籠谷）

表 6 各商社別インド棉花直買実績

1924/25年

（単位：千俵）

出張所		① 東洋棉花	② 日本棉花	③ 江 商	ラリー社	ボルカ ルト社	インド紡 績工場	インド 人商	④ その他と も合計	①～④/⑤ (%)
A	Khandeish	36	15	25	9	1	17	145	264	28.8
B	Berar/C. P. (B')	41	39	42	63	14	109	331	657	18.6
C	Central Indid	27	31	18	14	9	117	183	423	18.0
D	Jalna	25	10	16	5	0	32	38	137	37.2
E	Punjab	53	86	24	69	44	75	111	508	32.1
F	Bengal	2	2	2	0	0	11	19	40	15.0
G	Tuitcorin	6	13	7	18	19	40	0	107	24.3
H	Coimbatore	7	14	2	10	15	46	0	99	23.2
I	Broach	30	48	14	47	14	120	134	435	21.1
J	Dhollera	12	13	7	3	2	76	20	142	22.5
K	Karachi	10	36	37	72	113	118	n. a.	388	21.4
その他とも計		257 (8.0)	317 (9.9)	202 (6.3)	330 (10.3)	238 (7.4)	768 (23.9)	987 (30.8)	3,208 (100)	(24.2)

1934/35年

出張所		① 東洋棉花	② 日本棉花	③ 江 商	ラリー社	ボルカ ルト社	インド 人商	④ その他と も合計	①～④/⑤ (%)
A	Khandeish	33	10	10	10	15	158	238	22.3
B	Berar/C. P. (B')	23	8	15	43	31	232	255	18.0
C	Central Indid	1	0	3	4	5	69	84	4.8
D	Jalna	4	4	11	12	13	103	150	12.7
E	{ Punjab(Desi) Punjab(American)	25 { 8 17	65 { 7 58	28 { 9 19	67 { 6 61	91 { 47 44	538 { 252 286	820 { 331 489	14.4 { 7.3 19.2
G	Tuitcorin	1	2	—	8	12	61	86	3.5
	Africa	20	7	40	—	—	179	246	27.2
その他とも計		111 (5.6)	99 (5.0)	109 (5.5)	147 (7.4)	171 (8.6)	1,344 (67.8)	1,983 (100)	(16.1)

註：1) A～K は図 2 を参照。

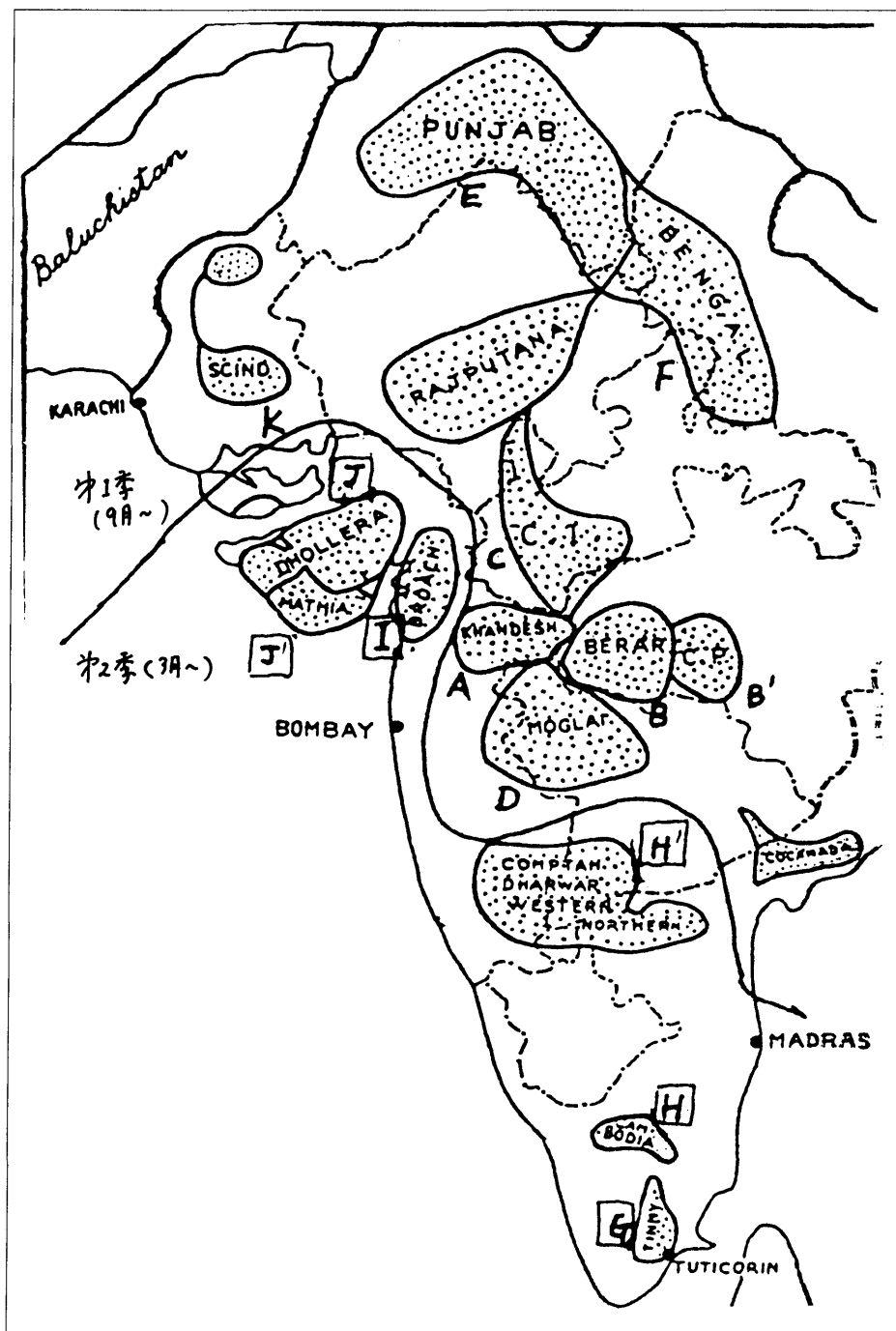
2) 太数字は、各商の直買量の過半を構成する地域。

資料：1924/25年は東洋棉花ボンベイ支店『大正13/14年度内地出張員事業報告』1925年（8月）。1934/35年は、笹倉貞一郎『覚書』1935年5月26日付。

(A) の第 1 季と、Hubli (H'), Tinnevely (G), Broach (I) の第 2 季の 8 地域であり<sup>25)</sup>、日本棉花が主眼にした E 地域には当初進出していなかった。その後にこうした協調は崩れるようになるが、東洋棉花が E 地域に出遅れたのはこうした当初の商社間協調の結果であった。

他方、東洋棉花が高い収益を上げている地域の A カンディシュ、B ベラールでは、Dhulia (A), Amraoti (B) に自己のジン・プレス工場を所有し（表 5）、実棉による購入が可能であった。自己所有であれ借受であれ工場使用を前提とした実棉の直接買いつけが直買の有効性の鍵であったといえる。そうであるとすれば、繰綿や締上俵ではなく実棉の直接買いつけがいかなる意味で重要であったのであろうか。実棉の買いつけには次のような「隠れた利益」があった

図2 インドにおける棉花産地



註：ローマ字は、産地であり、表5・6・7を参照。□を付したものは、第2季（3月以降）。  
資料：江商株式会社『孟買棉花事情』1932年。

表7 出張所別「出目」の内訳（1919/20年）  
（単位：俵）

出張所	「出目」の量
A Dhulia	14,258
B Khamgon	▲ 6,260
B Akola	3,487
B Amraoti	5,984
B' Werdha	4,367
C Khandwa	▲ 6,542
D Jalna	▲ 430
E Multan	5,236
F Chandausi	1,584
F Cawnpore	1,317
I Broach	▲ 1,927
J Viramgaon	3,200
合 計	24,274

註：1）▲はマイナス。

2）A～Jは図2参照。

資料：東洋棉花ボンベイ支店『大正9年度内地出張員会議々事録（其一）』1920年9月、29-31頁。

表8 東洋棉花ボンベイ支店の直買出張員の純利益  
（単位：ルピー）

決算年、月	純利益
1920. 9	308,044
22. 8	206,015
23. 8	84,297
24. 8	155,821
25.(8)	249,304
26.(8)	34,365
27. 7	▲287,882
28. 8	▲261,347
31.(8)	36,631
32.(8)	▲160,019
33.(8)	60,032
34.(8)	52,566
35.(9)	▲ 86,042

註：1）▲はマイナス。

資料：東洋棉花ボンベイ支店『内地出張員会議々事録』各年。同店『出張員事業報告』各年。1931年以降は笹倉貞一郎『覚書』1935年5月22-3日の日記欄。

と言われている。

「百姓が持ってくる実棉を、それぞれ品質を見て買うのですが、そこにおおきなコツがありまして、（中略）実棉をつかんだその感触によって、その綿のアウト・ターン（out turn）はどれ位か、を自分で判断するわけで、これが最も大切なカンとテクニックを要する仕事なのです。（中略）その手触りのよく肥えた綿なるべく選んで買うのが買付けのコツというものです。（中略）それを、つぎつぎとジン（GIN）—綿と実と

を離す—して、プレス—固く400ポンドの綿俵に締める—して大体100俵単位を1ロットとして、契約に応じて、ボンベイへ積送します。よく成熟した実綿を買っていると、こうしてジン・プレスした結果が、100俵の積もりが、それ以上103俵あるいは105俵と出るわけで、その100俵以上、余分の棉花が（これを出目と言う）即ち、隠れた利益となるわけで、予めこの出目の利益を見計らって、それだけ売値を安くすることもできるんです。これがボンベイで綿花を買っていたら、フルプレス・ベイル即ち、堅俵での商内ですから100俵は100俵で、奥地の様なうま味はない訳です<sup>26)</sup>」

つまり直買はよく成熟した実棉の買いつけによる「出目」（この場合、約3—5%）の確保に主眼が置かれていたごとくである。こうした「隠れた利益」が「走り」を支える条件でもあった。

出目をしめす記録は少ないが、東洋棉花では表7に示したように、1919/20年度（9月決算）に2万4275俵の出目を記録しており、これは後掲表9に示した同年の直買高20万8258俵の12%に相当した。とくに出目は自社工場を有するAとBでの実績が大きいことが確認できる。また23年8月には7万4212ルピーの出目（Excess weight）を上げており<sup>27)</sup>、これは表8の内地出張員決算の純利益8万4297ルピーの88%を占めたのである。

直買の意義は、「工場経営の主眼点はout-turnを多くするにあり<sup>28)</sup>」といわれた様に、成熟した実棉の「out turnから生じる甘味を得ること<sup>29)</sup>」にあったのであり、棉花価格を規制しう

る価格支配力の向上という意味での「市場操作」に求められるものではなかったのである。「常に繰綿相場と kappas 値段とを比較し有利なる場合に kappas を買い付け漸次経験を積<sup>30)</sup>」むといわれたように直買出張員はあくまでも市場価格に対して被規制体であった。棉花「値段は奥地に行っても Colaba (ボンベイ) が中心となるものであった<sup>31)</sup>」といわれ、また「ボンベイの店が大阪本社へ売った値段やボンベイの定期市場の値段を勘案して指値し」、「奥地ではボンベイ店から毎日何俵を何俵、いくら(値段)で買えと<sup>32)</sup>」指示されたといわれる様に、日本人出張員には実棉の価格そのものを低位に抑える意図を有していなかったのである。

### 3 1920年代後半からのインド人棉花商の台頭と直買の後退

I のブローチ地方においても直買をめぐる他社との競争劣位が、東洋棉花では問題であった。日本棉花との対比では、同社の積極性に圧倒されていた。インド棉花の収穫には地域によって、10月から始まって翌年初に出回りの最盛期となる第1季と、3月から4月に最盛期となる第2季に分類できるが、日本棉花が第1季の E パンジャブ地方で買付活動にあたった出張員を、続けて「第2季はチュチコリン、ブローチなどへ時を移さず融通しつつあり」しに比して(図1参照)、東洋棉花はそうした出張員を「第2季に使用せざる<sup>33)</sup>」消極性が存在していた。

そしてさらに競争を激化させたのはインド人棉花商による直買への積極化であった。とくに在ボンベイインド人棉花売込商の「Jettawala (ジェタワラ) の内地直買い開始」による競争激化によってIブローチでは「昨年に於ける Broach の如きは地元と比較しボンベイが遙かに安値<sup>34)</sup>」になった。もともとジェタワラは地方卸売商からの委託販売を請け負うコミッション・マーチャントであったが、「両3年来棉価下落の為に(地方商人が)倒産破産するもの相亜ぐに及び Jettawala に委託荷発送する商人の数減じたる為め勢い Jettawala は奥地市場に出張員を派し直買をなし<sup>35)</sup>」、自己勘定取引の商人へと転換したのであった。1920年代のインド紡績企業の棉花需要の拡大や、金融、通信などのインフラ整備<sup>36)</sup>もこうした性格転換の背景であった。1925年(8月頃)調査のインド人棉花商の直買は直買実績全体のうち31%(表6)をしめていたが、27年7月には50%へとその勢力を急速にのばしていた。インド紡績企業の棉花直買の割合も25年の25%(表6)から28年には9%へと低下しており<sup>37)</sup>、インド紡績企業もインド人棉花商との取引に原料調達の比重を移したのである。

東洋棉花の直買実績を示した表9をみると、直買のコスト単価(C/B)と直買率(B/A)の動きを見ると、逆相関の様相が見られる。単価が高くなれば、直買は後退し、かえってボンベイ市場での買い付けが選択される傾向は、東洋棉花が市場価格の変動にたいして受動的に、かつ敏感に対応していたことを示している。しかしコスト単価がともに低位にあった1921/22

表9 東洋棉花のインド棉花取引と直買、およびそのコスト

年	取引量 ④	直買量 ⑤	⑤／④	経費 ⑥	⑥／⑤
	俵	俵	%	ルピー	ルピー／俵
1919/20	307,855	208,258	67.6	401,035	1.93
1920/21	321,606	72,121	<b>22.4</b>	223,596	<b>3.10</b>
1921/22	385,917	266,754	69.1	425,421	1.59
1922/23	499,361	292,090	58.5	493,056	1.69
1923/24	436,325	208,333	<b>47.7</b>	437,264	<b>2.10</b>
1924/25	545,226	270,955	<b>49.7</b>	640,565	<b>2.36</b>
1925/26	540,499	276,538	51.2	518,014	1.87
1926/27	434,720	202,856	<b>46.7</b>	430,154	<b>2.12</b>
1927/28	389,500	142,467	<b>36.6</b>	406,940	<b>2.86</b>
1928/29	476,060	276,572	58.1	410,863	1.49
1929/30	536,468	341,532	63.7	388,301	1.14
1930/31	470,086	234,963	50.0	299,309	1.27
1931/32	186,354	59,865	<b>32.1</b>	213,517	<b>3.57</b>
1932/33	286,114	179,613	62.8	220,433	1.23
1933/34	319,268	131,302	<b>41.1</b>	158,116	1.20
1934/35	283,805	111,078	<b>39.1</b>	168,938	1.52

註：1) 年は9月～翌年8月。

2) ⑤／④の太字は50%以下，⑥／⑤のそれは2ルピー以上。

資料：東洋棉花ボンベイ支店『大正12年度（第3回）内地出張員会議々事録』1922年8月，20頁。

笹倉貞一郎『覚書』1936年5月20，22日付。木下悦二「日本商社のインド棉花買い付け機構」（アジア経済研究所『日印綿業交渉史』1960年11月）88-91頁。

6を見ると，34／35年のインド人棉花商の直買のシェアは68%へと上昇した。とくにインド人棉花商は，Eのパンジャブ地域の直買に積極化した。インド人棉花商の参入による買い付け競争の激化によって「奥地に於ける買い付け値段は吾人の到底追従し得ざる處にして所謂 Sutta（ボンベイの定期）相場其他を標準にしての理詰相場にての買い付けの如き思いも寄らざる<sup>38)</sup>」ものとなった。「奥地の相場がボンベイより高く」なるに，「日本人はますます競争が不得手になり<sup>39)</sup>」，直買そのものの「うま味」も大きく削減されたのである。27年には「出張員の相場なりといえども土人商より割高なる場合に於てはこれを特に買うの必要を認めず（中略）敏に閉店帰ボンするの覚悟を要す」とともに「買い付け競争激甚の度を加え，（中略）この為に売越買越をなすが如き事は絶対に不可<sup>40)</sup>」との慎重な姿勢が選択された。江商もこうしたジェタワラによる競争激化によって買い付け「困難」に直面していた<sup>41)</sup>。表8に示したボンベイ支店内地出張員の決算収益は1926年から低下していることが確認できる。出目の発生は限界を画されたのであり，「走り」の中も狭められる傾向にあったといえる。1925年には「地元より1円50銭から2円位は走<sup>42)</sup>」る状態であり，日本棉花でも「工場を有するため安く仕入れ得る程度は擔1円20銭位<sup>43)</sup>」であったが，1929年には「印棉1円<sup>44)</sup>」，1931年には恐慌の影響も考慮しなければならないが，「平均擔60銭走る<sup>45)</sup>」といわれるように，「走り」の幅は縮小する傾向に

年と34／35年とを比較すると，直買率は69%から39%へとかなり低下していることがわかる。30年代には，コストが低位となっても直買が積極的に展開されることはなかったのである。1930年代には日本の棉花需要がアメリカ棉に比重を移しつつあったことも考慮しなければならないが，直買経営そのもののなかでも大きな変化が生じていたことを窺わせる。表

あった。日本綿花も「無茶に走る様な事はなく<sup>46)</sup>」になったと報告されていた。

こうした状況のなかで東洋棉花は直買を後退させることを選択した。本社の1932年6月9日の打合会議では「一ヶ年直買経費は廿万留比」として、「将来印棉商売復活の見込なしてせば少くとも150,000B/S(俵) Basis にする必要<sup>47)</sup>」を検討していたが、実際に直買経費は30年代に二〇万ルピー一台に減少し(表9)、直買量も15万俵以下になっていた。直買予算は削減されたのである。Eのパンジャブに勢力を有した日本綿花も、三綿のなかでは29年恐慌の影響を深刻に受けたこともあって、パンジャブでの直買を1934年1月の段階でもいまだ「禁止されたまま<sup>48)</sup>」であった<sup>49)</sup>。日本人棉花商社は日本紡績企業の必要とするインド棉花の集荷をボンベイ市場での繰綿買い付けに比重を移すようになったのである。

直買の後退を考えるとときにもう一つ看過してならない点は、対日本紡績企業取引関係の変化である。大戦前の上位紡績企業との「共生的特約」関係にみられるような密接な取引は、棉花商社にとっては棉花の安定的な販路を保証し、直買の進展を支える条件でもあった。第一次大戦中にはこうした「特約」は後退する傾向にあったが<sup>50)</sup>、それでも東洋紡績—東洋棉花・江商、鐘紡—東洋棉花・日本綿花などには相互に密接な関係が存在していた<sup>51)</sup>。しかし1928年には「最近の日本紡績の買い方が往年の如く原棉出回時期に大高仕入れの方法を採らず、一年を通して有利なる時期に不断買い付けをなす事により自然季節的の奥地直買は不如意となり<sup>52)</sup>」と報告されており、対紡績企業との取引関係の変化が直買に大きな影響を与えていた。1930年代には紡績企業が「買い先に対し一流二流の区別を附する事なく値段の割安なる事が先決問題となれり自然経費の少なくして委託荷を積送るインド土人商が此機に投ずるを得て、所謂邦商三店は往年に比し取扱率半減する<sup>53)</sup>」状態であった。とくに対日本売込みに参入するインド人棉花商にはジェットワラもいたのである(表2)。1934年の取引については先年の「インド棉不買」運動の影響を考慮に入れなければならないが<sup>54)</sup>、こうした緊密な取引関係が東洋紡績—江商に限定されるように変化しており、三綿が三大紡績企業以外に販路を求めるような流動化が進んでいたのである。

#### 4 1930年代の再編——まとめにかえて——

東洋棉花にとってボンベイ支店棉花取引は収益に大きく貢献する重要な取引であり、1907年以降の直買が経営において重要な鍵を握っていた。しかし1920年代後半からのインド人棉花商の台頭は買い付け競争の激化につながり、直買の有効性に大きな制約を加えたのである。また対日本紡績企業との取引関係の変化もその有効性に制約を加えるものであった。東洋棉花の各店の棉花取引利益をまとめた表10を見ると、ボンベイ店は1920年代後半以降に利益を減らし、

戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動（龍谷）

表10 東洋棉花の各店別棉花取引の総利益とその比重

（単位：千円）

年 代	棉花取引からの総利益					総 利 益 その 他 と も 合 計 B	A/B
	大阪店	ボンベイ店	アメリカ店	上海店	合計 A		
1920	<b>3,491</b>	<b>2,092</b>	1,305	499	7,443	570	% <b>1305.7</b>
21	▲1,468	632	<b>2,161</b>	240	1,748	3,106	<b>56.3</b>
22	707	<b>1,160</b>	<b>1,079</b>	513	3,626	5,201	<b>69.7</b>
23	<b>1,828</b>	<b>1,331</b>	756	550	4,572	7,285	<b>62.8</b>
24	<b>2,289</b>	<b>1,949</b>	400	1,098	6,357	9,050	<b>70.2</b>
25	<b>1,776</b>	<b>2,036</b>	567	1,137	5,764	8,379	<b>68.8</b>
26	▲ 567	<b>1,696</b>	179	178	1,763	2,870	<b>61.4</b>
27	<b>802</b>	<b>865</b>	394	728	3,050	5,657	<b>53.9</b>
28	▲ 367	<b>619</b>	526	<b>558</b>	1,600	3,471	46.1
29	411	<b>1,460</b>	<b>621</b>	382	3,153	5,118	<b>61.6</b>
30	▲ 239	252	▲ 125	<b>1,197</b>	1,319	2,270	<b>58.1</b>
31	▲ 702	1,078	540	837	2,002	2,629	<b>76.2</b>
32	▲ 646	▲ 635	<b>1,691</b>	1,211	1,918	5,328	36.0
33	1,088	▲ 516	<b>1,433</b>	497	746	4,992	14.9
34	▲ 546	318	<b>1,760</b>	802	2,593	6,881	37.7
35	<b>1,182</b>	425	<b>734</b>	701	3,552	6,576	<b>54.0</b>
36	▲ 299	<b>710</b>	<b>642</b>	386	1,990	6,064	32.8
37	<b>5,412</b>	588	▲2,236	▲ 321	3,951	12,248	32.3
38	994	617	<b>3,283</b>	249	5,526	13,058	42.3
39	<b>563</b>	<b>757</b>	358	497	2,286	13,090	17.5
合計	13,689	17,453	16,068	12,288	64,958	123,842	52.5

註：1） ▲はマイナス。総利益は総経費を引きさる前のもので、引きさったものが純利益（『東棉四十年史』444頁）。

2） 太字は各年の棉花取引総利益の過半を構成する上位の支店。A/B は、53%以上の数。

3） 棉花取引店は他に、東京、名古屋、京城、奉天、天津、青島、香港、泗水があるが、略した。

資料：東洋棉花「自大正九年上期至昭和十四年下期店別総損益明細及各期純損益表並ニ商品別店別総損益明細表」（『東棉四十年史』資料）。

30年代前半には有益な支店ではないことがわかる。インド支店の棉花取引にかわって収益確保に貢献した支店を考察することで、1930年代の東洋棉花の再編に若干の検討を加えたい。

各支店ごとの棉花取引の収益は、ボンベイ支店を頂点とする形から1930年代には分散化する傾向にあった。30年代の収益確保に貢献したのは、上海支店やアメリカのダラス支店での棉花取引である。資料不足からダラス店の高収益の要因について明らかにできないが、表10から確認するに同店の高い収益は32年から34年上期に集中していた。1931年12月の金輸出再禁止による為替下落をにらんで「綿紡筋、綿花輸入商社筋は、この措置を予期して米綿の相場低落に乗じて事前に大量の米綿を手当し<sup>55)</sup>」たといわれているが、東洋棉花の「内地買付の甘味は（中略）益々減少しつつあ<sup>56)</sup>」った点から考えて、「思い切ったオペレーション<sup>57)</sup>」を展開したことが有効であったと考えられる。しかしニュー・ディール政策によってアメリカ棉花の「相場



変動の幅は縮小する結果となり、「日本では米棉を思惑の対象から外す空気が強くな<sup>58)</sup>」り、同店の収益には限界を画したと考えられる。もともと直買に限界をもったアメリカ棉花の「走り」の幅はインド棉花取引と比べて小さなものであったが、「相場変動の小幅なるは走売のカーにも不便<sup>59)</sup>」であり、アメリカ棉花取引においても30年代の「走り」の幅はさらに狭められたと考えられる。それだけに日本綿布の輸出拡大が世界的に注目された1930年代にあって、日本綿業の国際競争力は紡績企業の展開する合理化と「原棉操作」に依存する生産コストの切り下げと、32年以降の為替の切り下げによるものであったといえよう<sup>60)</sup>。

上海支店の棉花取引は銀安を背景にした東洋棉花の在華紡上海紡織の好成績が棉花需要を高めたことによる<sup>61)</sup>ものであったが、32年以降の銀の回復と34年以降の「インド商人の進出<sup>62)</sup>」によって限界を画されたようである。

かわって1934年下半年以降は大阪支店の棉花取引が収益に貢献するように変化した。これは棉花の国内販売が有益となったことを示す。インド棉花取引においては対紡績取引に流動化が生じていたが、アメリカ棉花取引においては上位企業の「原棉操作」が東洋棉花からの棉花購入を高め、東洋棉花の内地での取引条件を好転させたと考えられる<sup>63)</sup>。しかし東洋棉花の「本店及び上海店がダラス店以外（中略）より多量買い付け<sup>64)</sup>」と言われたようにアメリカ棉花取引の増加がダラス店の収益増には必ずしもつながらなかったのである。1930年代の東洋棉花の収益の回復は、棉花取引以外の、つまり綿糸布輸出取引から実現するものであった（表10）。

1) 高村直助『日本紡績業史序説』下、塙書房、1971年、第5章第2節3。

2) 塚田公太『鶏肋集 敗戦から独立まで』実業之日本社、1953年7月、198頁。山崎広明氏（同「日本綿業構造論序説」〔法政大学経営学会『経営志林』第5巻第3号、1968年〕）の推計によると、インド棉花では1911年から14年までと、18年から34年までとの21年間のうち14年間に、アメリカ棉花では1918年から37年の20年間のうち11年間に、こうした「走り」現象が確認されている。アメリカ棉花の場合には、直買による三綿の市場支配が相対的に弱く、「走り」の市場操作力は限定されていたとされる。

3) 以下、前掲「日本綿業構造論序説」42—8頁。山崎広明「日本商社史の論理」（東京大学社会科学研究所『社会科学研究』第39巻第4号、1987年）184頁。

4) 木下悦二「日本商社のインド棉花買い付けの機構」（アジア経済研究所『日印綿業交渉史』1960年11月、78—9頁。同論文は東洋棉花の笹倉貞一郎氏の在ボンベイ支店執務文書（大阪市立大学経済研究所所蔵）を利用した実証分析である。本稿も木下氏の利用したこの「笹倉文書」に依拠しながら東洋棉花の直買経営に検討を加えるが、1920年代後半からの日本人商社の直買活動の限界に注目する点で同論文の含意とは異なる。同文書の閲覧にあたっては大阪市立大学経済学部の大島真理夫・脇村孝平の両氏のお世話になった。記して感謝申し上げたい。

5) 東洋棉花株式会社『支店長会議議事録』1926年7月、37頁。

6) 安川雄之助稿『余の足跡』（『東棉四十年史』資料）。

戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動（籠谷）

- 7) 紡協創立100年記念座談会「『綿花を語る』をめぐって」（日本紡績協会『日本紡績月報』430号，1982年10月）174頁。
- 8) 福井慶三「綿花を語る」（前掲『日本紡績月報』430号）147頁。
- 9) 故福井慶三氏からの聞き取り。1984年4月23日付。
- 10) 塚田公太著『第二 鶏肋集』実業之日本社，1959年2月，107-8頁。
- 11) 東洋棉花株式会社ボンベイ支店『大正九年度 内地出張員会議議事録（其一）』1920年9月15日，4-5頁。
- 12) 表10の資料より。
- 13) 野田洋一「明治・大正期の米綿事情」（堀務，鷺見一政編『綿花百年』下巻，日本棉花協会，1969年6月）662頁。
- 14) 同前。
- 15) 東洋棉花ボンベイ支店『大正十二年度（第三回）内地出張員会議議事録』1922年8月6日，4頁。また笹倉貞一郎『覚書』1922年5月11日の頁メモ。
- 16) 前掲『第二 鶏肋集』319-20頁。
- 17) 福井慶三『回顧録 わが半世紀』1979年11月，26頁。
- 18) 前掲『大正十二年度（第三回）内地出張員会議議事録』，2頁。
- 19) 中西勇次郎，田川清一，黒田孝次郎稿『パンジャブ経営に就いて』1924年5月，22-3頁。
- 20) 同前，22-4頁。
- 21) 同前，40頁。
- 22) 「吉田豊を唐地派出員次席とする事」ボンベイ支店長宛の本店取締役書簡，1925年9月18日付け。
- 23) 木下清次郎「インド在任二十二年の思い出（談話）」（前掲『綿花百年』下巻）649頁。
- 24) 貿易庁輸出局繊維課繊維品海外販売委員会『加藤末雄氏にきく』1947年10月18日，16頁，22頁（日本紡績協会所蔵—資料の閲覧には蒲池友子氏のお世話になった）。
- 25) 前掲「日本商社のインド棉花買い付けの機構」107，156頁。
- 26) 前掲「『綿花を語る』をめぐって」170—1頁。
- 27) 東洋棉花ボンベイ支店『大正11/12年度内地出張員事業報告』1923年8月15日，26頁。
- 28) 高岡定吉稿『ボンベイ支店経営ニ関スル若干の意見』1934年1月，30頁（故高岡定吉氏蔵）。
- 29) カンディツシュ出張員（笹倉印有）稿『大正3/4年度カンディツシュ出張員棉花買付報告』1915年6月1日，7頁。
- 30) 高柳武勇稿『チンネベリー棉産地事情』1916年10月，209頁。
- 31) 前掲『余の足跡』。
- 32) 前掲「『綿花を語る』をめぐって」170頁。
- 33) 前掲『パンジャブ経営に就いて』53頁。また小沢友義編『日本棉花株式会社五十年史』日綿実業株式会社，1943年9月，88頁。
- 34) 東洋棉花ボンベイ支店『内地出張員会議々事録』1925年10月，2頁。
- 35) 東洋棉花ボンベイ支店『大正15年度内地出張員事業報告』1926年8月頃，25頁。
- 36) 笹倉貞一郎「印度の棉花」（飯本信之，佐藤弘編『南洋地理体系』第7巻，ダイヤモンド社，1942年10月）257-9頁。
- 37) 前掲「日本商社のインド棉花買い付けの機構」181頁。
- 38) 東洋棉花ボンベイ支店『昭和二年度出張員事業報告』1927年7月，22頁。
- 39) 前掲『加藤末雄氏にきく』16頁，22頁。
- 40) 東洋棉花ボンベイ支店『内地出張員会議議事録要領』1927年9月20日，2頁。
- 41) 坂上國治編『印度棉花事情』江商株式会社，1932年12月，89頁。

- 42) 東洋棉花株式会社『支店長会議事録』1925年8月, 39頁。
- 43) 同『支店長会議打合事項』1925年8月, 3頁。
- 44) 同『支店長会議事録』1929年8月, 34頁。
- 45) 同『支店長会議事録』1931年7月, 37頁。
- 46) 同前, 46頁。
- 47) 笹倉貞一郎『覚書』1932年1月1日付。
- 48) 前掲『ボンベイ支店経営ニ関スル若干の意見』1934年1月, 17頁。
- 49) 日本綿糸布輸出組合「日本綿業貿易小史」(『輸出綿糸布月報』1957年4月) 58頁。
- 50) 前掲『日本紡績業史序説』下, 206頁。
- 51) 拙稿「日中戦争前の日本の経済外交」(京都大学人文科学研究所『人文学報』第77号, 1996年1月, 115頁。
- 52) 東洋棉花ボンベイ支店『昭和3年度(1927/28)出張所員事業報告』1928年8月, 29-30頁。
- 53) 東洋棉花株式会社『支店長会議事録』1936年1月, 52頁。
- 54) 拙稿「日印会商(1933-34年)の歴史的意義」(『土地制度史学』第117号, 1987年10月)。
- 55) 前掲『綿花百年』上巻, 347頁。
- 56) 前掲『支店長会議事録』1931年7月, 69頁。
- 57) 篠原好雄「回想一大正期の綿花取引事情」(前掲『綿花百年』下巻) 704頁。
- 58) 西川武四郎「一九三〇年代の米国棉花政策」(前掲『綿花百年』下巻) 757頁。
- 59) 前掲『支店長会議事録』1936年1月, 52頁。
- 60) 紡績企業の生産コストの引下げにおける「原棉操作」の意義については, 前掲「日本綿業構造論序説」を参照。  
上位紡績企業が「原棉操作」を全面的に展開するのは為替が急速に下落する1932年以降であると考えている。
- 61) 前掲『支店長会議事録』1931年7月, 22頁。
- 62) 東洋棉花株式会社『東棉四十年史』1961年1月, 132頁。
- 63) 東洋紡績『紡績会社原綿買付統計資料』1932-35年(『東洋紡績百年史』資料—資料の閲覧には, 村上義幸, 三谷直子の両氏のお世話になった)。
- 64) 前掲『支店長会議事録』1936年1月, 113頁。

〔付記〕 本稿作成にあたり, 筆者の聞き取り調査に快く応じていただいた福井慶三氏と, ご自身の執務文書の閲覧を許して下さった高岡定吉氏はすでに故人となられた。成稿に至る筆者の遅れを反省しながら, 記して感謝申し上げます。また, データの整理には, 奥村優, 柴田文仁, 湯浅崇弘, 吉川晃司の4氏の助力を得た。